



【経営懇話会報告】

毎月行う経営懇話会では、社長をはじめ経営陣と会社取組みの確認や、組合に寄せられるメンバーの声を踏まえ意見交換などを行っています。会社出席者：雨宮社長、松永取締役、小森執行役員、石川執行役員、大原部長、白井担当長  
やりとりした内容を踏まえ、メンバーに知っていただきたいことを組合が発信しています。メンバーと会社のパイプ役となり、双方のギャップを埋め、正しい情報が伝わるよう活動しています！！

《今月の POINT》

最繁忙期の12月の営業利益は、前年に対して伸長！

今年度も残り2か月！営業利益予算達成に向けて、全社で一丸となって取り組もう

12月営業概況

【12月全社業績結果】

	予算比	前年比
売上高	97.4%	100.1%
売上総利益	96.7%	103.2%
営業収入	101.1%	110.0%
販管費	97.3%	102.7%
営業利益	96.4%	107.0%

※10月～は、上期実績+下期修正予算に対する予算比となります。

12月累計	実績	前年差
売上高	30,500百万円	▲312百万円
営業利益	467百万円	+38百万円

※三越伊勢丹 HDS 2026年3月期第3四半期決算説明資料より

- ▶12月単月では、差益の確保と販管費コントロールをおこない、営業利益としては予算未達ではあるものの前年に対して利益を伸長することができました。
- ▶今年度の営業利益予算5億円にむけては、引き続き既存の取組みに注力しながら、1品でも多く販売し売上・差益の確保につなげることで、引き続き販管費のコントロールが重要です。

【クリスマス商戦】

- ・24日は悪天候だったものの、前後日を合わせた製造計画と販売の徹底により、クリスマス商戦3日間で既存店ベースで売上予算達成しています！

【年末商戦】

- ・チラシ訴求の効果もあり、売上予算・前年共に達成しています！おせちに関してもEC予約が伸長しました。
- ・営業時間を1時間短縮した店舗もある中で、売上への大きな影響はみられませんでした。

亀戸店 増床 OPEN!

2月17日より、クイーンズ伊勢丹亀戸店（アトレ亀戸 B1 階）の売り場面積を増床 OPEN します。

亀戸店は、食品とデリカを中心として店舗であり、オープン以降お客様にも支持され売上も好調に推移してきました。増床によりさらなる利益確保につなげていきます。

【開催報告】第4回ハラスメント防止対策委員会

今年度の進捗や、今後の取組み方向性について、会社・組合で意見交換をいたしました

【2025年度 主な取組み】

意識・行動のアップデート

- 年2回 eラーニング受講による知識・意識向上
- 個人の行動宣言による行動変容の促し
- 部長による行動宣言による部内風土醸成
- 朝礼等を活用した情報共有



職場問題の対処にむけて

- 店長会・各部門チーフ会議内で指導方法研修（見過ごさず適切に指導）
- 所属⇔組合（労使）の連携



コミュニケーション

- 1on1 面談の研修・実施で意見相談しやすい職場づくり
- 挨拶・さんづけ・丁寧語による相互尊重の推進



- ▶ハラスメントに関する知識・意識は全社的に向上し、明確なハラスメント行為は減少傾向にあります。
- ▶一方で、言い方や態度など“不適切なコミュニケーション”に関する相談は依然としてあります。
- ▶今後は、見過ごさず適切に指導できる人材を増やす研修を継続し、対象を絞った取組みも労使で検討します。
- ▶安心して働ける職場環境のため、挨拶・さんづけ・丁寧語を基本に相互尊重コミュニケーションが重要です。  
⇒また、「否定するより先に褒める」「誰が言ったかではなく何を言ったか」を意識し、より良いチームづくりと成長につながる取組みなども進めていく予定です。

ハラスメントに該当する・しないの思考ではなく  
目の前の相手を尊重し  
一緒に働く仲間を大切にしましょう